97 खरीद

खरीद व फ़रोख्त

बिस्मिल्लाहिर्रहमा निर्रहीम

अल्लाह के नाम से जो बड़ा मेहरबान, बहुत रहम वाला है।

सब तअरीफें अल्लाह तआला के लिए हैं जो सारे जहान का पालनहार है। हम उसी से मदद व माफी चाहते हैं।

अल्लाह की लाताद सलामती, रहमतें व बरकतें नाज़िल हों मुहम्मद सल्ल. पर, आपकी आल व औलाद और असहाब रज़ि. पर

व बअद।

बाज़ार जहां ख़रीद व फरोख्त किया जाता है। वहां जाना और खरीदना या बेचना चूंकि इन्सान की ख़ास ज़रूरतों में से एक है। खुद अल्लाह के रसूल सल्ल. भी बाज़ार जाते और ज़रूरी लेन-देन किया करते थे। सहाबा किराम रज़ि. भी बाज़ार जाकर लेन-देन व कारोबार किया करते थे। हत्ता कि रसूल सल्ल. भी रसूल बनाए जाने से पहले तिजारत करते थे। क्योंकि दुनियावी गुज़र बसर के लिए यह एक फितरी ज़रूरत है। इसीलिए कुफ्फारे मक्का ने आप सल्ल. पर ऐतेराज़ भी किया था कि "यह कैसा रसूल है कि जो खाना खाता है और बाज़ारों में चलता फिरता है।"**(फुरकान-आयत-7)**

इसके बावजूद रसूल सल्ल. का यह इर्शाद याद रहे कि " शहरों में अल्लाह तआला को सबसे ज़्यादा पसन्द उनमें पाई जाने वाली मस्जिदें हैं और सबसे ज़्यादा ना पसन्दीदा उनमें पाए जाने वाले बाज़ार हैं।"**(मुस्लिम-1528)**

ख़रीद-फ़रोख़्त के आदाब

(1) बाज़ार में दाख़िल होने की दुआ-जो शख़्स बाज़ार जाने से पहले यह दुआ पढ़ले "ला इलाहा इल्लल्लाह! वह दहु ला शरीका लाह। लहुल मुल्कु व लहुल हम्द। युहयी व युमीतु बि यदिहिल ख़ैर, व हुवा अला कुल्लि शैइन क़दीर" तो अल्लाह तआला उसके लिए हज़ार नेकियां लिख देता है, हज़ार गुनाह मिटादेता है और हज़ार दरजे बुलन्द कर देता है।" **(तिर्मिज़ी-3179-हसन)**

इसी हदीस की दूसरी रिवायत में हज़ार दरजात के बजाए यह है कि "उसके लिए जन्नत में एक घर बना देता है।" **(इब्ने माजा-2235)**

(2) लेन-देन में भाई चारगी का ध्यान रखना:-इसलिए कि "मोमिन तो आपस मे भाई-भाई हैं।" **(हुजुरात-आयत-10)** और "एक मोमिन दूसरे मोमिन के लिए एक मज़बूत इमारत की तरह है। जिसका एक हिस्सा दूसरे हिस्से को मज़बूत करता है। **(बुख़ारी-481 & 2446 मुस्लिम)** तो चाहिये कि हर मुसलमान अपने भाई के लिए आसानी पैदा करे। और रसूल सल्ल. की इस दुआ "अल्लाह की रहमत नाज़िल हो उस शख़्स पर जो बेचते व ख़रीदते वक्त और तकाज़ा करते वक़्त नर्म मिज़ाज़ और (अपने हक को) माफ करने वाला हो।" का हिस्सा बने। **(बुख़ारी-2076)** और फ़रमाया "बेशक! अल्लाह उस शख़्स से मुहब्बत करता है जो ख़रीदने- बेचने और अदायगी में आसान हो। अपने हक से कम पर राज़ी हो जाने वाला हो।" **(तिर्मिज़ी-1175-सही)** और यह कि "अल्लाह ने उस शख़्स को जन्नत में दाख़िल कर दिया जो ख़रीदने-बेचने में, किसी को उसका हक अदा करने में और किसी से अपने हक का तकाज़ा करने में बहुत आसान था।" **(नसई-4700 इब्ने & माजा-2202)** भाई चारगी का एक तकाज़ा

यह भी है कि "मोमिन अपने मोमिन भाई के लिए वही चीज़ पसन्द करे जो अपने लिए पसन्द करता है।"
(बुख़ारी–13 & 1239)

लिहाज़ा ख़रीदार हो या ताजिर दोनों को चाहिये कि एक दूसरे की भलाई सोचे कोई भी दूसरे को नुक़्सान पहुंचाने पर न तुले। दूसरे को नुक्सान देकर अपना भला सोचना सही नही है।

(3) शोर–शराबा करने से बचें:– इसलिए कि यह तहज़ीब के ख़िलाफ़ है। खुद "रसूल सल्ल. भी बाज़ारों में ऊंची आवाज़ से बात नही करते थे और न ही बुराई का जवाब बुराई से देते थे। बल्कि मामले को रफ़ा दफ़ा (करने के लिए माफ़) कर देते थे।" **(बुख़ारी–4838)**

(4) नज़रों को झुकाना:– इर्शादे बारी है "मोमिनों से कहिये कि वोह अपनी नज़रें नीची रखा करें और अपनी शर्मगाहों की हिफ़ाज़त करें। यह उनके लिए पाकीज़गी की बात है।" **(नूर–आयत–30)** बाजार में चूंकि औरते भी होती हैं और आजकल तो बेपर्दगी भी आम है। ऐसे में अगर किसी औरत पर नज़र पड़ जाए तो उसे बार–बार नहीं देखना चाहिये क्योंकि "पहली नज़र तो माफ़ है, मगर दूसरी नहीं है।" **(तिर्मिज़ी–2777 & अबु दाउद–2149)** वह इसलिए कि फ़रमाने रसूल सल्ल. है "बेशक! अल्लाह ने हर इन्सान पर ज़िना से उसका हिस्सा लिख दिया है, जिसे वह हर हाल में पाकर रहेगा। आंखों का ज़िना (ग़ैर मेहरम औरत पर) नज़र डालना है और ज़बान का ज़िना बोलना है।" **(मुस्लिम–2657)**

(5) सच बोलना व झूट से बचना:– अल्लाह के रसूल सल्ल. ने फ़रमाया "ताजिरों को क़यामत के दिन इस हाल में उठाया जाएगा कि गुनाहगार होंगे। सिवाए उसके जो अल्लाह से डरता रहा, नेकी करता और सच बोलता रहा।" **(इब्ने माजा–2146 & तिर्मिज़ी–1073–सही)** और यह कि ख़रीदने व बेचने वाले को इख़्तियार है कि वह चाहे तो सौदा तय रहने दे और चाहे तो रद्द कर दे। इसलिए कि "अगर वह दोनों सच बोलें और हर चीज़ को खोल कर बयान कर दें तो उनके सौदे में बरकत आएगी और अगर वोह झूट बोलें और किसी बात को छिपाएं तो उनके सौदे में बरकत ख़त्म हो जाएगी।" **(बुख़ारी–1973 & मुस्लिम–3858)** मगर आज कल होता यह है कि ख़रीद व फरोख़्त के मामले में अक्सर झूट बोला जाता है। दुकान दार अपने माल की झूटी व बेजा तअरीफें करता है और कीमत बहुत बढ़ा–चढ़ा कर बतलाता है। अगर गाहक कोई कीमत लगाए तो झूट कहता है कि यह तो मेरी ख़रीद ही नहीं है। कभी अपने ही आदमी से भाव बढ़ाने के लिए ऊंची बोली या दाम लगवाता है तो कभी गाहक भी असल क़ीमते ख़रीद से ज़्यादा की रसीद बनवाता है ताकि वह अपनी कम्पनी या आफ़िस से ज़्यादा रकम वसूल ले। यह सारे काम शरीयत की नज़र में ग़लत हैं।

(6) ऐब बयान करना व साफ़ गोई से पेश आना:– कारोबारी के लिए ज़रूरी है कि वह जो सामान बेच रहा है, अगर उसमें कोई ऐब है तो वह ऐब ख़रीदार को ज़रूर बतादें। क्योंकि "किसी के लिए जाइज़ नहीं कि कोई चीज़ बेचे जब तक कि उसके ऐब (ख़राबी) को बयान न कर दे।" **(हाकिम–2175 & मुस्लिम–3858)** और इसलिए भी कि "मुसलमान मुसलमान का भाई है और किसी मुस्लिम के लिए हलाल नहीं कि वह अपने भाई को ऐबदार चीज़ बेचें सिवाए इसके कि वह उस ऐब को गाहक के सामने बयान कर दे।" **(मुस्लिम–3454 & बुख़ारी–2139)**

(7) झूटी क़सम खाने से बचना:– कुछ कारोबारी अपना सामान बेचने के लिए झूटी क़समों का सहारा लेते हैं। उन्हें यह मालूम नहीं या शायद जल्द माल बेचने

के चक्कर में वोह यह भूल जाते हैं कि "तीन क़िस्म के लोगों से अल्लाह तआला क़यामत के दिन न बात–चीत करेगा, न उनकी तरफ़ देखेगा और न उन्हें पाक करेगा। उनमें से एक अपने माल को झूटी क़सम खा कर बेचने वाला है। ऐसे लोगों के लिए दर्दनाक अज़ाब है।" **(तिर्मिज़ी–1074 इब्ने & माज़ा–2208)**
ध्यान रहे "क़सम खाने से माल तो बिक जाता है मगर कमाई (की बरकत) जाती रहती है।" **(बुख़ारी–2087 & मुस्लिम–)**

(8) धोखा देने से बचना:– ज़्यादातर चीज़ों में आज मिलावट इतनी आम है कि बहुत तलाशने पर भी बिना मिलावट की कोई चीज़ शायद ही मिले। जबकि अनाज के ग़ल्ले पर नीचे हाथ डालने से तरी मेहसूस करके रसूल सल्ल. ने उस गल्ले के मालिक से फ़रमाया "इसे (गीले अनाज को) तुमने ऊपर क्यों न रखा? ताकि लोग इसे देख लेते। जो शख़्स धोखा करे, उसका मुझसे कोई तअल्लुक़ नहीं।" **(मुस्लिम–284 & तिर्मिज़ी–1171)**

(9) नाप–तौल पूरा करना:– अल्लाह तआला का हुक्म है "जब तुम नापों तो पूरा नापो और तौलो तो सीधी तराज़ू से तौलो।" **(इस्रा–आयत–35)**

"नाप–तौल इन्साफ़ के साथ पूरा किया करो और लोगों को उनकी चीज़े कम न दिया करो।" **(हूद–आयत–85)** इसलिए कि "हलाकत व बर्बादी है नाप–तौल में कमी करने वालों के लिए" **(मुतफ़फ़िफ़ीन–आयत–01)** और रसूल सल्ल. ने फ़रमाया "जो क़ौम नाप–तौल में कमी करती है उसे क़हत साली (अकाल) महंगाई और हाकिम के ज़ुल्म में जकड़ लिया जाता है।" **(इब्ने माजा–4019–सही)** नाप–तौल में कमी करने के बजाए कुछ ज़्यादा देना ही बेहतर है। इसलिए कि एक शख़्स को वज़न करता देख आप सल्ल. ने फ़रमाया "वज़न करते वक़्त थोड़ा ज़्यादा तौल (कर दिया करो)।"
(नसई –4596 & अबुदाऊद–3336–सही)

(10) ख़रीद व फ़रोख़्त के दौरान नमाज़ को न भूलें:– "इर्शादे बारी तआला है "उन घरों (मस्जिदों) में जिनके बारे में अल्लाह का हुक्म है कि उन्हें ऊंचा किया जाए और उनमें उस का नाम लिया जाए व उसका ज़िक्र किया जाए। इनमें वो लोग सुबह व शाम अल्लाह की पाकी बयान करते हैं जिन्हें अल्लाह का ज़िक्र और नमाज़ व ज़कात की अदायगी से न तिजारत ग़ाफ़िल करती हैं और न ख़रीद–फ़रोख़्त।" **(नूर–आयत–36–37)** ऐसे लोगों को अल्लाह बे हिसाब रिज़्क देता है अपने फ़ज़्ल से।

ख़रीद व फ़रोख़्त के अहकाम

(1) फ़रीक़ैन की आपसी रज़ामन्दी:– कोई सामान ख़रीदने व बेचने में धौंस व धांधली के बजाए बख़ुशी व आपसी रज़ामन्दी से मामले को तय किया जाए। दुकानदार अपने माल की क़ीमत बताए फिर ख़रीदार को सोचने का मौक़ा दे। अगर उसे वह माल उस क़ीमत पर पसन्द हो तो ख़रीद ले वरना न ख़रीदे। क्योंकि इर्शादे बारी तआला है "ऐ ईमान वालो। अपने आपस के माल ना जाइज़ तरीक़े से मत खाओ। हां तुम्हारी आपसी रज़ामन्दी से ख़रीद व फ़रोख़्त हो (तो ठीक है) **(निसा–आयत–29)** और फ़रमाने रसूल सल्ल. भी है "गाहक व दुकानदार (ताजिर) आपसी रज़ामन्दी ही से सौदा तय करें।" **(तिर्मिज़ी–1248 सही–)**

(2) नफ़ा कितना लें? इस्लाम ने कारोबार में मुनाफ़े की हद तय नहीं की है मगर ऐसा भी नहीं है कि कारोबारी को बिल्कुल ही आज़ाद छोड़ दिया हो। बल्कि उसूल यह बता दिया कि जो चीज़ अपने लिए पसन्द करें, वही दूसरे के लिए भी पसन्द

करें। न अपना नुक़्सान करे और न गाहक की जेब काटे बल्कि जाइज़ मुनाफ़ा ले।

हर कारोबारी यह चाहता है कि उसे सामान सस्ते दाम पर मिले तो उसे भी चाहिये कि वह भी अपने गाहक का ख़्याल रखे। इमाम बुख़ारी रह. ने ज़िक्र किया कि इमाम मुहम्मद बिन सीरीन रह. फ़रमाते थे कि "एक शख़्स अगर कोई चीज़ दस में ख़रीदे तो उसे ग्यारह में बेचे। अलबत्ता उस पर जो ख़र्च हुआ हो, वह उसे लागत में जोड़ सकता है। यह न करे कि पांच सौ की चीज़ का दाम हज़ार बताए। फिर किसी को नौ सो में बेचे, किसी को आठ सौ में और किसी को सात सौ में बेचे दे।

(3) सौदा रद्द करने का हक़:– आम तौर पर यह होता है कि ख़रीदार के मुंह से कोई बात निकल जाए फिर फ़ौरन ही उसे अपनी ग़लती का एहसास हो जाए और वह उस क़ीमत पर उस चीज़ को खरीदना नहीं चाहे तो दुकान दार उसे दबा लेता है। आस पास के लोगों से भी दबाव डलवाता है कि वह अपने मुंह से निकली बात को पूरा करे। यह तरीक़ा इसलिए ग़लत है क्योंकि "गाहक और सौदागर दोनों को अलग होने तक हक़ है कि वह चाहें तो सौदा पूरा करें और अगर चाहें तो रद्द कर दें।" **(बुख़ारी–1973 मुस्लिम–&3858& तिर्मिज़ी–1105 & इब्ने माजा–2181)**

(4) मन्डी या बाज़ार में पहुंचने से पहले ही सौदा न करें:– शहरी ताजिर आम तौर पर मन्डी या बाज़ार के उतार चढ़ाव को ज़्यादा जानते हैं। जबकि बाहर देहात से आने वाले लोग इस उतार–चढ़ाव से अन्जान रहते हैं। कभी यह शहरी ताजिर उनके मन्डी में पहुंचने से पहले ही रास्ते में कहीं मिल कर कम क़ीमत पर उनसे सौदा तय कर लेते हैं। इससे उन्हें खुद को तो फायेदा पहुंच जाता है लेकिन उस बाहर से आने वाले को नुक़्सान हो जाता है। जबकि रसूल सल्ल. ने इस बात से मना फ़रमाया कि "बाजार में पहुंचने से पहले ही तिजारती माल का रास्ते में सौदा कर लिया जाए।"

(बुख़ारी–2165 & तिर्मिज़ी–1083) और यह कि "वह मालिक (बाहर से सामान लाने वाला) जिससे ताजिर ने रास्ते में सौदा किया जब बाज़ार आए तो उसे सौदा रद्द करने का हक़ है।"

(मुस्लिम–3823 & तिर्मिज़ी–1084 & इब्ने माजा–2178 & नसई–4573)

(5) अन्दाज़े से किसी माल का सौदा करना सही नहीं:– अल्लाह के रसूल सल्ल. ने इस बात से मना किया है कि "ऐसे ढ़ेर का सौदा किया जाए जिसका नाप खजूर के नापने के पैमाने से वज़न मालूम न हो।" **(मुस्लिम–3851 & नसई–4566)** लिहाज़ा ग़ल्ले वग़ैरह के ढ़ेर में नापने की चीज़ अगर है तो उसे नाप कर और अगर तौलने की चीज़ है तो उसे तौल कर उसका सौदा तय किया जाए। इसलिए कि इब्ने उमर रज़ि. का बयान है कि "मैने उन लोगों को देखा है जो रसूल सल्ल. के ज़माने में अनाज के ढ़ेर नाप–तौल के बग़ैर ख़रीद लेते थे ओर उन्हें मार पड़ती थी।" **(मुस्लिम–3847 & बुख़ारी–2131)**

(6) ख़रीदे हुए माल को अपने गोदाम तक ले जाए बग़ैर बेचना:– अल्लाह के रसूल सल्ल. ने सामान को उसी जगह पर बेचने से मना किया है, जहां उसे ख़रीदा गया हो। जब तक कि ताजिर उसे अपने ठिकाने (गोदाम,वगैरह) पर न ले जाए।" **(मुस्लिम–3841 & इब्ने माजा–2226 & अबुदाऊद–3499)**

(7) जब सौदा हो रहा हो तो उसी सौदे के लिए तीसरे का घुस आना:– कभी गाहक व ताजिर के बीच सौदा तय हो रहा होता है कि बीच में कोई तीसरा शख़्स घुस आता है और वह ताजिर

को ज़्यादा कीमत की पेशकश करके उन दोनों के सौदे को बिगाड़ने की कोशिश करता है। जबकि फरमाने रसूल सल्ल. है "कोई आदमी किसी के सौदे पर सौदा न करे और न ही अपने (मुस्लिम) भाई की मंगनी पर मंगनी का पैग़ाम भेजे हां अगर वह इजाज़त दे दे तो ऐसा कर सकता है।
(मुस्लिम–3812 & तिर्मिज़ी–1000)

(8) किसी की मजबूरी का ना जाइज़ फायेदा न उठाएं:– आम तौर पर कोई आदमी जब अपनी किसी मज़बूरी की वजह से कोई चीज़ बेचना चाहता है तो उस चीज़ की क़ीमत कम से कम लगाई जाती है। कोई यह नहीं सोचता कि अगर इसकी जगह मैं होता और कोई मेरी चीज़ की बहुत थोड़ी कीमत लगाता तो मुझे कैसा लगता? हालांकि हर मुसलमान को अपने भाई का भला सोचना चाहिये। जरीर बिन अब्दुल्लाह रज़ि. का बयान है कि मैंने रसूल सल्ल. से बैअत करते हुए कहा था कि "हमेशा नमाज़ क़ायम करूंगा ज़कात अदा करता रहूँगा और हर मुस्लिम की भलाई चाहूँगा।" **(मुस्लिम–201&बुख़ारी–2204)**

एक दफा इन्हीं जरीर रज़ि. के गुलाम ने उनके लिए एक घोड़ा तीन सौ में ख़रीदा। उन्हें वह घोड़ा सस्ता लगा तो घोड़े के मालिक के पास गए और कहा कि तुम्हारे इस घोड़े की कीमत तीन सौ से ज़्यादा है फिर उसे (कुल) आठ सौ दिये।" **(फत्हुल बारी)**

(9) सौदा वापिस कर लेना सवाब की बात है:– किसी चीज़ का सौदा तय हो जाने और क़ीमत अदा कर देने के बाद अगर ख़रीदार उस चीज़ में कोई ऐब देखे और सौदा रद्द कर अपनी रकम वापिस लेना चाहे और ताजिर को इससे कुछ नुक़सान भी न पहुंच रहा हो तो रकम वापिस कर देना चाहिये।

इसलिए कि "जो ताजिर किसी मुसलमान का सौदा वापिस कर ले, अल्लाह कयामत के दिन उसके गुनाह माफ कर देगा।"
(अबु दाऊद–3462&इब्ने माजा–2199–सही)

(10) हराम चीज़ों का कारोबार करना हराम है:– जो चीजे हराम हैं उनका कारोबार करना भी हराम है और इससे होने वाली आमदनी भी हराम है। जैसे रसूल सल्ल. का यह फरमान कि "कुत्ते की क़ीमत,ज़ानिया (वेश्या) की आमदनी और नजूमी (ज्योतिशी) की कमाई हराम है।"
(बुख़ारी–2237 & मुस्लिम–4009&तिर्मिज़ी–1134)
आप सल्ल. ने "कुत्ते और बिल्ली की क़ीमत लेने से भी मना फरमाया।" **(मुस्लिम–4015&तिर्मिज़ी–1134)** अलबत्ता शिकारी कुत्ता इससे अलग है।" **(तिर्मिज़ी–1139)** " शराब, मुर्दार, सूअर और बुतों को बेचना भी हराम है।"
(इब्ने माजा–2167 & बुख़ारी–4296 & मुस्लिम–4048)

(11) चोरी का माल ख़रीदना व बेचना हराम है:–जो शख़्स चोरी करे फिर उस माल को बेच कर पैसा कमाए तो ऐसी आमदनी हराम है। उस माल को ख़रीदने वाला शख़्स अगर जानता है कि यह माल चोरी का है फिर कम कीमत देकर उसे ख़रीदता है तो वह भी गुनाहगार है। क्योंकि इर्शादेबारी है "तुम गुनाह और ज्यादती के कामों में एक दूसरे की मदद मत करो।" **(माइदा–आयत–03)**और फरमाने रसूल सल्ल. है "वह शख़्स जिसने चोरी का माल ला इल्मी में चोर से ख़रीदा हो और मालिक को पता चल जाए कि उसका चोरी गया माल फला शख़्स के पास है तो उसे इख़्तियार है कि उस माल की क़ीमत देकर वह उसे ले ले और अगर चाहे तो चोर का पीछा करे।" **(नसाई–सही)**

(12) मस्जिद में ख़रीद–फ़रोख़्त मना है:–क्योंकि वह तिजारत की नहीं इबादत की जगह है। इसलिए रसूल सल्ल. ने फ़रमाया "जब तुम मस्जिद में किसी को कोई चीज़ ख़रीदते या बेचते हुए देखो तो कहो अल्लाह तुम्हारी तिजारत में कोई बरकत न डाले"**(तिर्मिज़ी–1177–सही)**

(13) बहाने से सूदी लेन–देन करना:– इसकी एक सूरत यह है कि किसी शख़्स को नक़द रक़म की ज़रूरत है। तो वह किसी से कोई चीज़ मसलन कार एक लाख रूपये में एक साल के वादे पर खरीद लेता है। एक–दो दिन बाद वह वही गाड़ी उसी शख़्स को नव्वे हज़ार में नक़द रक़म ले कर बेच देता है। इस तरह फ़ौरी तोर पर नव्वे हज़ार मिल गए और गाड़ी मालिक को एक साल बाद दस हज़ार फ़ायदे के मिल जाएंगे जो हक़ीक़त में नव्वे हज़ार का एक साल का सूद (ब्याज) है।

(14) ज़रूरी चीज़ों की जमाखोरी करना हराम है:–कुछ ताजिर ज़रूरी चीज़ों को अपने गोदामों में इस ग़रज़ से रोक रखते हैं कि जब कीमत बढ़ेगी तब बेचेंगे। खुद ही माल रोक कर बाज़ार में पहले उसकी कमी पैदा करते हैं, फिर लोगों की ज़रूरत व मजबूरी का फायेदा उठा कर उसे ऊंचे दामों में बेचते हैं और रसूल सल्ल. की यह बात भूल जाते हैं कि "एक गुनाहगार ही जमाखोरी करता है।"
(तिर्मिज़ी–1126 & इब्ने माज़ा–2154 & मुस्लिम–4122)

(15) ला इल्मी की ख़रीद–फ़रोख़्त मना है:– खरीदने–बेचने की हर वह सूरत जिसमें ला इल्मी या धोखा पाया जाता हो, मना है। जैसे:–

(1) बाग़ का फल पकने से पहले ही उसका सौदा करना।

(2) खेती के तैयार होने से पहले ही उसका सौदा करना।

(3) किसी बाग़ की पैदावार का कई सालों के लिए पेशगी सौदा करना।

(4) हामिला जानवर के पेट में जो कुछ हो, उसके पैदा होने से पहले ही उसका सौदा कर लेना।

(5) दूध देने वाले जानवर को बेचने से तीन चार दिन पहले उसके थनों से दूध न निकालना।

(6) मछली के शिकारी से ऐसा सौदा करना कि इस बार तुम्हारे जाल में जितनी मछलियां आएं, वोह इतनी रक़म के बदले मेरी हैं।

(7) ऐसी फरोख़्त जिसमें ताजिर अपने ही आदमी लगा कर क़ीमत बढ़ाता जाए।

आख़िर में इतनी ही अर्ज़ है कि अगर हम सभी ख़रीद व फ़रोख़्त के आदाब व अहकाम के मुताबिक़ लेन–देन करें तो यक़ीनन हमारी परेशानियों में कमी और रिज़्क़ में बरकत आ सकती है। अल्लाह हम सभी को इन तालीमात पर अमल करने की तौफ़ीक़ दे। हमारी ख़ताओं व गुनाहों से दर गुजर करे और हमें अपने दीन की सीधी राह पर चलाए।

आमीन!

माख़ूज
जादुल खतीब
डा. मु. इसहाक़ जाहिद

आपका दीनी भाई
मुहम्मद सईद
9887239649, 9214836639